

О дистрибьюторах и внештатных торговых представителях

- A. [ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ](#)
- B. [ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ](#)
- C. [ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕРМИНОВ](#)
- D. [ПОЛИТИКА](#)
- E. [ОТВЕТСТВЕННОСТЬ](#)

[Приложение 1 — Определения терминов](#)
[Приложение 2 — Процедуры и требования](#)
[Приложение 3 — Юридическая оценка, контроль и обучение](#)
[Приложение 4 — Договор претендента](#)
[Приложение 5 — Одобрение и уведомления](#)
[Приложение 6 — Соглашение торговых посредников](#)

Руководство по корпоративным политикам

А. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

United Technologies Corporation тщательно отбирает и проверяет, внимательно изучает и эффективно руководит всеми дистрибьюторами и внештатными торговыми представителями с целью обеспечить достойное представление своих интересов и строгое соблюдение политик компании и действующего законодательства, в частности запрещающего антиконкурентные и коррупционные практики.

В. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Настоящая политика применима к компании United Technologies Corporation, ее Структурным Подразделениям, дочерним компаниям, отделениям и другим контролируемым субъектам хозяйственной деятельности и операциям (далее — «**Операционные единицы**»), а также их директорам, должностным лицам и сотрудникам по всему миру (вместе — «**UTC**»). Выбор, проверка, привлечение к сотрудничеству, сохранение в должности и контроль деятельности **Лоббистов** регулируется [Разделом 48D «О лоббистах»](#).

С. ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕРМИНОВ

Под «**Корпорацией**» подразумевается главный офис **UTC**, а под «**Структурным подразделением**» («**СП**») — Otis Elevator Company, Pratt & Whitney, UTC Aerospace Systems (вместе с Pratt & Whitney, “Aero BUs”), UTC Climate, Controls & Security, а также United Technologies Research Center. Под «**РКП**» подразумевается Руководство по корпоративным политикам. Значение других терминов, выделенных **жирным шрифтом**, указано в [Приложении 1](#).

Д. ПОЛИТИКА

Дистрибьюторам и Внештатным торговым представителям (вместе – «**Торговые посредники**») следует категорически воздерживаться от того, чтобы разрешать, предлагать, обещать, делать или способствовать любым другим образом осуществлению **Коммерческого подкупа** от имени **UTC**. **UTC** не нанимает потенциальных и прекращает сотрудничество с действующими **Торговыми посредниками**, которые не могут или не желают соблюдать требования Политики. **Торговые посредники** отбираются, проверяются, привлекаются к сотрудничеству, контролируются и управляются в соответствии с [Приложением 2](#).¹

Е. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

1. **Руководители Структурных подразделений**. Руководитель **Структурного подразделения** несет ответственность за исполнение и соблюдение **Структурным подразделением** данной Политики (включая [Приложение 2](#)).
2. **Представители Структурных подразделений**. Руководитель **Структурного подразделения** должен по рекомендации и при согласии **Корпоративного вице-президента отдела по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям** назначать руководящего сотрудника («**Представителя Структурного подразделения**»), чтобы он представлял его в вопросах, касающихся исполнения данной Политики. **Представитель Структурного подразделения** не должен зависеть от маркетинговой или торговой организации и должен иметь беспрепятственный доступ к руководителю подразделения по всем вопросам, касающимся данной Политики. **Представитель Структурного подразделения** может назначать или предлагать дополнительных сотрудников данного профиля, если это необходимо для эффективного исполнения данной Политики на уровне

¹ **Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям («CVP GEC»)** уполномочен прописывать и вносить изменения в [Приложения 1-6](#) в случае необходимости обеспечения соответствия с настоящей Политикой и [Разделом 48 «О борьбе с коррупцией»](#).

Руководство по корпоративным политикам

Операционной единицы. Если это предусмотрено данной Политикой, такие сотрудники не должны зависеть от маркетинговой или торговой организации и должны иметь беспрепятственный доступ к **Представителю Структурного подразделения** и руководителю **Операционной единицы** по всем вопросам, касающимся данной Политики.

3. **Спонсоры.** Руководитель **Операционной единицы** назначает для каждого **Торгового посредника** сотрудника («**Спонсора**»), ответственного, в первую очередь, за спонсирование своего кандидата (нового или повторно привлеченного) и контроль его деятельности для обеспечения строгого соблюдения буквы и духа настоящей Политики в каждом конкретном случае. **Спонсор** должен занимать должность менеджера **Операционной единицы** (наиболее близко связанной с деятельностью **Торгового посредника**) и на основании информации из первоисточников должен удостоверять законное представление интересов и строгое соблюдение настоящей Политики.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕРМИНОВ

Под «**Аффилированной компанией**» подразумевается **Хозяйствующий субъект**:

- который осуществляет **Контроль** над упомянутым **Хозяйствующим субъектом**, или
- над которым упомянутый **Хозяйствующий субъект** осуществляет **Контроль**, или
- который вместе с упомянутым **Хозяйствующим субъектом** контролируется другим **Хозяйствующим субъектом**.

«**Бухгалтерская документация и отчетность**» указано в [Разделе 48 «О борьбе с коррупцией»](#).

Под «**Условным вознаграждением**» (также упоминаемым как «комиссия») подразумевается вознаграждение **Торговому посреднику**, которое передается в рамках **Операции прямой продажи** либо в виде фиксированного процента от чистой продажной цены проданных продуктов/услуг, либо в виде фиксированной суммы, зависящей от соглашения и представляющей собой платеж после завершения **УТС Операции прямой продажи** и получения **УТС** чистой продажной цены в полном или частичном объеме соответственно.

«**Контроль**» подразумевает право прямо или косвенно:

- контролировать более 50 % ценных бумаг **Хозяйствующего субъекта** с правом голоса при назначении членов руководящего органа **Хозяйствующего субъекта**; или
- управлять или обеспечивать управление ежедневными бизнес-решениями и политиками **Хозяйствующего субъекта** посредством владения ценными бумагами с правом голоса как по контракту, так и иными способами.

Значение термина «**Коммерческий подкуп**» указано в [Разделе 48 «О борьбе с коррупцией»](#).

Под «**Клиентом**» понимается любое **Третье лицо**, которое покупает и использует или потребляет продукты и услуги **УТС**.

Под «**Операцией (операциями) прямой продажи**» подразумевается договор о продаже продуктов или услуг **УТС**, заключаемый между **УТС** и **Клиентом**.

Под «**Дистрибьютором**» подразумевается любой действующий или потенциальный **Поставщик**, которому не было предоставлено освобождение от обязательств данной Политики и который выбран или привлечен к сотрудничеству для осуществления **Операции непрямо́й продажи**, независимо от того, соответствует ли такой **Хозяйствующий субъект** следующим критериям:

- позиционирует себя как участник бизнес-деятельности по проведению **Операций непрямо́й продажи** или как лицо, действующее в интересах **УТС** или других компаний; или
- выполнял или выполняет другие служебные обязанности (например, **ВТП**, другой **Поставщик**) в интересах **УТС** или других компаний.

Во избежание сомнений настоящая политика предназначена для регулирования деятельности **Поставщиков**, которые вовлечены в **Операции непрямо́й продажи** и прямой обязанностью которых является содействие и лояльность (на основании договора или иным образом) компании **УТС**. Соответственно, к **Дистрибьюторам** не относятся (помимо всех **Поставщиков**, которым было предоставлено освобождение от обязательств данной Политики) коммерческие розничные распространители **Третьих лиц** (например, гипермаркеты, универмаги, розничные торговые точки), которые занимаются перепродажей, а также генеральные подрядчики, которые приобретают продукты (как компании **УТС**, так и других компаний) с целью их перепродажи **Клиентам** на основе конкурентоспособного предложения или отбора, при условии, что коммерческие распространители и генеральные подрядчики такого **Третьего лица** должны рассматриваться как **Клиенты** в рамках данной политики и [Раздела 48 «О борьбе с коррупцией»](#).

«**Хозяйствующий субъект**» подразумевает любые коммерческие или некоммерческие корпорации, общества с ограниченной ответственностью, товарищества, индивидуальных предпринимателей, трасты или подобные субъекты.

Значение термина «**Государственное авиационное управление**» указано в [Разделе 48В «Об оплате поездок третьих лиц»](#).

Руководство по корпоративным политикам

«Государственные органы» означает:

- органы власти собственной или другой страны на уровне государства, региона, а также на местном или муниципальном уровне;
- **Государственное авиационное управление (GAA)**;
- авиакомпания, принадлежащая или контролируемая государственными органами;
- **Хозяйствующий субъект**, официально действующий от имени государственных органов;
- **Хозяйствующий субъект**, компания или бизнес, над которым государственные органы осуществляют **Контроль**;
- политические партии;
- международные общественные организации (например, ООН, Всемирный банк, Всемирная торговая организация, Международная организация гражданской авиации и т. д.); или
- департамент, агентство, подразделение или структура любого из вышеперечисленного.

«Государственный служащий» подразумевает любого директора, должностное лицо или сотрудника (выбранного или назначенного) **Государственных органов**, а также кандидата на любую должность в **Государственных органах**.

Под «**Операцией (операциями) непрямо́й продажи**» подразумевается договор на продажу продуктов **UTC**, который заключается между **UTC** и **Торговым посредником** и целью или результатом которого является принятие на себя таким **Торговым посредником** права собственности в отношении таких продуктов для перепродажи (как от своего, так и не от своего имени) **Клиенту**.

Значение термина «**Лоббист**» указано в [Разделе 48D «Лоббисты и консультанты, привлекаемые для осуществления маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США и Продаж государственным органам США»](#).

«**Существенное изменение**» применительно к **Торговому посреднику** подразумевает любое изменение в:

- **Контроле**;
- участии в акционерном капитале за вычетом 10%, которое, по мнению **Представителя Структурного подразделения** или юрисконсульта **Структурного подразделения**, увеличивает риск нормативно-правового несоответствия и требует проведения дополнительной юридической оценки;
- других фактах или обстоятельствах, которые, по мнению **Представителя Структурного подразделения** или юрисконсульта, существенно увеличивают риск несоответствия; или
- для целей обязательных одобрений **Корпорации**, в любых поправках к **Соглашению торговых посредников**, предварительно одобренному **Корпорацией**, которые увеличивают риск несоответствия нормам или увеличивают размер оплаты по сравнению с предварительно одобренным **Соглашением**.

Под «**Внештатным торговым представителем**» («**ВТП**») подразумевается любой действующий или потенциальный **Поставщик**, которому не было предоставлено освобождение от обязательств данной Политики и который был выбран или привлечен к сотрудничеству для целей содействия **UTC** в идентификации и осуществлении **Операции прямой продажи**, **Офсетного соглашения** или **Офсетной сделки** либо для предоставления **Маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США и Продаж государственным органам США**, в каждом из случаев в обмен на вознаграждение (в любом объеме, форме или любым способом), независимо от того, соответствует ли такой **Хозяйствующий субъект** следующим критериям:

- позиционирует себя как **ВТП**, как участник бизнес-деятельности по идентификации и осуществлению **Операций прямой продажи** или **Офсетных сделок** либо предоставления **Маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США и Продаж государственным органам США** или другим подобным образом в интересах **UTC** или других компаний; или
- выполнял или выполняет другие служебные обязанности (например, **Дистрибьютор**, **Поставщик**) в интересах **UTC** или других компаний.

Руководство по корпоративным политикам

Значение термина «**Офсетная сделка**» указано в [Разделе 44 «О промышленном сотрудничестве и экономическом офсете»](#).

Под «**Реестром запрещенных поставщиков**» подразумевается документ, который ведется **Операционной единицей** и содержит перечень всех **Поставщиков**, сотрудничество с которыми было отклонено или прекращено по условиям договора **Операционной единицей**, а также (если это не запрещено соответствующим законом) следующую информацию о каждом из таких **Поставщиков**: номер **Поставщика**, полное юридическое название, полное юридическое название и регистрационный номер каждого из его акционеров-юридических лиц, полное ФИО и идентификационный номер каждого из его индивидуальных акционеров, полное ФИО и идентификационный номер руководителя, а также полное ФИО и идентификационный номер его законного представителя или процессуального представителя.

«**Связанное лицо**» подразумевает:

- для *физических лиц* — близких или дальних родственников такого физического лица, в частности, родителей, родных сестер и братьев, супругов, дядьев, тетя, племянников и племянниц;
- для *юридических лиц* — **Аффилированную компанию**.

Значение термина «**Оплачиваемая поездка**» указано в [Разделе 48В «Об оплате поездок третьих лиц»](#).

Под «**Территориальным сбором (сборами)**» подразумевается сумма, подлежащая уплате **Торговому посреднику** в случае проведения **УТС Операции прямой продажи** или **Операции непрямого продажи** на указанной территории с нарушением исключительного права продажи, предусмотренного **Соглашением торговых посредников** или применимым законом.

«**Третье лицо**» подразумевает:

- для *физических лиц* – лицо, не являющееся сотрудником **УТС** или любой другой **Аффилированной компании УТС**;
- для *юридических лиц* – **Хозяйствующий субъект**, отличный от **УТС** или **Аффилированной компании УТС** (в контексте настоящей Политики партнеры по совместным предприятиям, **Поставщики** и их соответствующие **Аффилированные компании** являются **Третьими лицами**).

«**Нечестное конкурентное преимущество**» означает, что подрядчик, претендующий на получение контракта с федеральными или региональными/местными **Государственными органами США**, владеет:

- конфиденциальной информацией, полученной без должного разрешения от служащего или представителя этого **Государственного органа**; или
- информацией о выборе подрядчика по такому контракту. Такая информация недоступна для всех претендентов и может помочь подрядчику получить контракт.

Под «**Маркетинговой поддержкой при взаимодействии с государственными органами США**» подразумевается содействие, оказываемое **Поставщиком** компании **УТС** и касающееся подготовки компанией **УТС** предложения для контракта или договора субподряда с федеральными или региональными/местными **Государственными органами США**; и такая поддержка предоставляется главным образом в форме рекомендаций и информации, а контакты **Поставщика** с **Клиентами** и **Государственными служащими** ограничены и проходят в присутствии сотрудников **УТС**, например:

- разработка или выявление деловых возможностей;
- разработка или проверка маркетинговых планов или стратегий **УТС**;
- идентификация требований в отношении закупок; или
- подготовка конкурсных или иных предложений, включая участие в предварительной проверке командой управления.

Термин «**Маркетинговая поддержка при взаимодействии с государственными органами США**» не включает в себя **Продажи государственным органам США**.

Руководство по корпоративным политикам

Под «**Продажами государственным органам США**» подразумевается содействие, оказываемое **Поставщиком** компании **UTC** и касающееся подготовки, подачи и обсуждения компанией **UTC** предложения для контракта или договора субподряда с федеральными или региональными/местными **Государственными органами США**, а также его исполнения и деятельности, которая также может включать **Маркетинговую поддержку при взаимодействии с государственными органами США**, но предоставляется главным образом в форме деятельности по сбыту, а контакты **Поставщика** с **Клиентами** и **Государственными служащими** являются регулярными и проходят без присутствия сотрудников **UTC**, например:

- продвижение, маркетинговая деятельность или продажа продуктов или услуг **UTC**;
- контакты от имени **UTC** с любым **Клиентом** или **Государственным служащим**; или
- контакты или представительство в интересах **UTC** перед должностным лицом или сотрудником любой из следующих организаций:
 - Федеральный орган США, член Конгресса США, должностное лицо или сотрудник Конгресса США либо сотрудник члена Конгресса США, имеющий отношение к предоставлению, продлению, возобновлению, обновлению, внесению поправок или изменению федерального контракта, гранта, кредита или соглашения о сотрудничестве (деятельность данного типа регулируется Законом «Об открытости лоббирования» (Свод законов США, 2, §1601 и далее), а также Поправкой Берда (Свод законов США, 31, §1352) и подразделом 3.8 в Правилах закупок для федеральных нужд);
 - агентство, законодательный орган или государственный орган штата США, местное/муниципальное правительство (в аналогичных целях).

«**Поставщик**» подразумевает любого существующего или потенциального **стороннего** подрядчика или поставщика материалов и услуг корпорации **UTC**.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПРОЦЕДУРЫ И ТРЕБОВАНИЯ**A. ОТБОР**

1. Руководители **Операционной единицы** после консультации с высшим руководством **Структурного подразделения** отвечают за определение времени и причин необходимости или выгоды от привлечения **Торгового посредника** вместо сотрудника **УТС** или в помощь сотруднику **УТС**. Предполагается, что при вынесении данного решения руководитель **Операционной единицы** будет проводить анализ эффективности затрат (включающий оценку внутренних ресурсов, необходимых для эффективной реализации данной Политики на уровне **Операционной единицы**), а также подходить со здоровым скептицизмом к вопросам, касающимся рыночных сегментов с существенным риском коррупционных или антиконкурентных действий или препятствий для эффективной реализации данной Политики (например, невозможности эффективного проведения юридической оценки, контроля и пр.). В подтверждение такой необходимости или выгоды должны указываться объективные критерии отбора (например, достижения, квалификация, стандарты работы, перечень работ и т.д.) будущего **Торгового посредника («Кандидата»)**. Как только **Кандидат** будет определен², **Спонсор** должен подготовить подробное обоснование того, каким образом и почему **Кандидат** удовлетворяет данным критериям отбора, и включить его в **Пакет претендента**.
2. Перед предварительной беседой с **Кандидатом**, который является **Индивидуальным поставщиком услуг**, действующим **Государственным служащим** или **Связанным лицом** действующего **Государственного служащего**, запрашивающая **Операционная единица** должна соблюсти требования [Раздела 48С «О приеме на работу и сохранении в должности действующих и бывших государственных служащих и их родственников»](#).³

B. УРОВЕНЬ РИСКА И ПРОВЕРКА (ЮРИДИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА)

1. Каждое **Структурное подразделение** проводит оценку риска нормативно-правового несоответствия («**Оценка уровня риска**»), характерного для каждого **Кандидата/Торгового посредника**,⁴ и классифицирует находящиеся на аналогичных должностях **Торговых посредников** в порядке убывания уровня риска как принадлежащих к одной из следующих категорий: 1, 2, 3, 4 или 5 (см. [Приложение 3](#)).
2. Представитель **Структурного подразделения** или юрисконсульт **Операционной единицы** (или их уполномоченное лицо (лица), не зависящее от маркетинговой или торговой организации) проводит проверку всех **Кандидатов** на предмет их достижений, квалификации и деловой репутации и

² **Операционные единицы** должны рассматривать существующих **Торговых посредников** как действительных и одобренных согласно настоящей политике (или политикам, выполняемым Структурным Подразделением), которые в настоящее время продвигают продукцию и услуги **УТС**. Если для эксклюзивного полномочия рассматриваются несколько физических лиц или фирм, **Операционные единицы** должны выбрать **кандидата** исходя из конкурсных документов, соответствующих указанным объективным критериям

³ Вместо разрешений на миграцию кадров из одной структуры в другую в соответствии с [Разделом 48С](#), **операционные единицы** должны получить заверения и гарантии от **кандидатов**, не являющихся **Индивидуальными поставщиками услуг**, в отношении их соответствия применимым законам и правилам при увольнении из госструктур с последующим трудоустройством в организациях, осуществляющих поставки для этих госструктур (см. [Приложение 6](#))

⁴ Факторы (помимо прочего), которые должны учитываться при проведении **Оценки уровня риска** включают: (1) соответствующий рынок – общий риск антиконкурентных или коррупционных действий и степень государственного вмешательства; (2) **Заказчики** – коммерческие или **правительственные**; (3) другие составляющие, например степень вмешательства консультантов, архитекторов, дизайнеров, других государственных служащих/влиятельных лиц; (4) **Торговый посредник** - уровень опыта, стаж работы в **УТС**, неэксклюзивное представление (напр., представление конкурентов), выполнение нескольких функций (напр., **Дистрибьютор**, **Внештатный торговый представитель**, **полевой подрядчик**, другой **поставщик**); (5) характер и уровень компенсации (Операции прямой продажи) или объем продаж (Операции непрямой продажи); (6) операция/продукция и услуги – оптовые продажи менее ценных продуктов, ориентированных на товары широкого спроса или отдельные продажи дифференцированных/разработанных по контракту продуктов высокой ценности; (7) вмешательство сотрудника **УТС** – степень взаимодействия между сотрудниками **УТС** и Торговым посредником/Клиентами/другими составляющими; (8) **Операционная единица** – история операций (напр., прежние политики/основной бизнес или вновь приобретенный/интеграционный статус) и соответствия.

Руководство по корпоративным политикам

вносит результаты в реестр юридической оценки («**Реестр юридической оценки**»), охватывающий пункты 1-16 [Приложения 3](#) (при необходимости/в соответствующих случаях). Характер и объем юридической оценки отражает ранжирование **Структурным подразделением** рисков для находящихся на аналогичных должностях **Торговых посредников**, а также неотъемлемый риск антиконкурентных или коррупционных практик и простоту доступа к соответствующей информации о юридической оценке в конкретном сегменте рынка. [Приложение 3](#) устанавливает минимальные требования к юридической оценке всех **Кандидатов**.

- Юрисконсульт **Операционной единицы** также должен убедиться в том, что предложенные для **Маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США** или **Продаж государственным органам США** обязательства, касающиеся **Федеральных государственных органов США**: (а) удовлетворяют требованиям положений о «добросовестности закупок» Закона «Об Управлении политикой федеральных закупок» («OFPP»), представленных в [Правилах закупок для федеральных нужд](#) («FAR») 3.104, Поправка Берда (см. FAR 3.8); (b) отвечают соответствующим требованиям к регистрации и отчетности в соответствии с [Законом «Об открытости лоббирования»](#); и (с) не предоставляют **UTC** никаких **Нечестных конкурентных преимуществ**⁵ ([FAR 9.5](#)). В отношении **Маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США** или **Продаж государственным органам США** с привлечением местных/региональных **Государственных органов США** юрисконсульт **Операционной единицы** определяет, не применяются ли схожие ограничения или требования.

С. ОДОБРЕНИЕ

- Все запросы на одобрение должны быть подкреплены пакетом документов («**Пакет претендента**»), содержащим **Реестр юридической оценки**, предыдущие обязательные одобрения, а также подписанный всеми сторонами договор («**Договор претендента**») согласно [Приложению 4](#) (с соответствующими изменениями для запросов, предусматривающих только одобрение на уровне **Структурного подразделения**). **Руководитель Структурного подразделения устанавливает** процедуры, соответствующие требованиям данной Политики в отношении одобрений **Структурного подразделения**. Характер и уровень таких одобрений должен отражать уровень риска, установленный **Структурным подразделением** для **Торговых представителей**, находящихся на аналогичной должности, а также неотъемлемый риск антиконкурентных или коррупционных практик в конкретном сегменте рынка, уровень предложенного **Кандидату** вознаграждения или торговый оборот, с которым **Кандидату** придется иметь дело. В [Приложении 5](#) приводится минимальный перечень необходимых одобрений и уведомлений.
- Независимо от необходимого уровня одобрения, все **Пакеты претендента** и одобрения должны содержать достаточное обоснование для подтверждения того, что: (а) существует деловое обоснование использования **Торгового посредника** в общем и **Кандидата** в частности; (b) **Кандидат** владеет необходимой профессиональной квалификацией, послужным списком и безукоризненной репутацией, отвечает указанным требованиям для выполнения работы, или есть основания полагать, что он будет им отвечать; (с) предоставление **Маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США** и **Продажами государственным органам США** не предоставляет **UTC** никаких **Нечестных конкурентных преимуществ**; и (d) **Кандидат** готов и может строго соблюдать **Соглашение торговых посредников**, политики **UTC** и действующее законодательство, в т. ч. законы, запрещающие антиконкурентные и коррупционные практики.

⁵ Риск **Нечестного конкурентного преимущества** обычно возникает при удержании текущих или бывших сотрудников федеральных органов власти США или госслужащих штата, а также местных/муниципальных чиновников, чья работа на других (включая федеральные органы власти США, штата или местные органы власти) может открыть доступ к конфиденциальной информации или информации о выборе подрядчика.

Руководство по корпоративным политикам

D. ПРИВЛЕЧЕНИЕ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

1. Для каждого предложенного на утверждение **Кандидата** представитель **Структурного подразделения**, юристконсульт **Операционной единицы** (или их уполномоченное лицо (лица)) обязан: (а) предоставить **Кандидату** письменное соглашение, соотносящееся или в целом схожее с [Приложением 6](#) («**Соглашение торгового посредника**»), с указанием объема и стандартов работы, вознаграждения и условий оплаты, согласующихся с деловым обоснованием **Спонсора** и **Пакетом претендента**, а также (b) письменно уведомить **Кандидата** о том, что: (i) представление интересов **UTC** возможно только после получения всех требуемых внутренних одобрений **UTC** и подписанного всеми сторонами **Соглашения торгового посредника**; (ii) никакие выплаты не будут начисляться или производиться до получения вышеуказанных документов; (iii) не производятся никакие выплаты и не возникают никакие обязательства, кроме прямо предусмотренных подписанным **Соглашением торгового посредника**; (iv) **Кандидат** должен строго соблюдать заключенное **Соглашение торгового посредника** и настоящую Политику, а в случае нарушения **UTC** предпримет соответствующие юридические меры вплоть до расторжения **Соглашения**.
2. **Торговые посредники** приступают к представлению интересов **UTC** и получают вознаграждение только после: (а) прохождения всех необходимых юридических оценок и получения всех одобрений в соответствии с настоящей Политикой; и (b) подписания должным образом оформленного **Соглашения торгового посредника** от имени **Операционной единицы** и **Торгового посредника**.
3. **Торговые посредники**, получившие одобрение на продление **Соглашений торговых посредников** (см. пункт H), срок которых истекает, будут сохранены в должности в соответствии с настоящим пунктом D.

E. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

1. Политика в отношении компенсации и ценообразования. Руководитель **Структурного подразделения** внедряет политики и/или процедуры («**Политика в отношении компенсации и ценообразования**»), соответствующие требованиям данной Политики, регулирующим все формы вознаграждения (**Операции прямой продажи, Маркетинговая поддержка при взаимодействии с государственными органами США и Продажи государственным органам США**) и ценообразования (**Операции непрямого продажи**) для **Торговых посредников**. **Политика в отношении компенсации и ценообразования** устанавливает объективные обязательные критерии, которые, при их применении к конкретному **Торговому посреднику** или операции либо к группе находящихся на аналогичных должностях **Торговых посредников** или операций, обеспечивают предсказуемый практический результат. **Политика в отношении компенсации и ценообразования** не должна предоставлять руководству (а руководство не должно использовать) право по своему усмотрению отклоняться от установленных критериев или результатов, кроме случаев, когда такое право используется для уменьшения соответствующего вознаграждения или скидок при установлении цен на продукцию. При реализации **Политики в отношении компенсации и ценообразования** и ее применении к конкретным обстоятельствам контролирующим фактором должен являться характер операции (**Операция прямой продажи, Маркетинговая поддержка при взаимодействии с государственными органами США, Продажи государственным органам США** или **Операция непрямого продажи**), в отношении которой заключается соглашение, а не классификация **Торгового посредника** (например, **Дистрибьютора** или **ВТП**), а **Политика в отношении компенсации и ценообразования** должна содержать подробное руководство для **Операционных подразделений**, использующих **Торговых посредников** в нескольких качествах, например, для **Операций прямой продажи, Маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США, Продажи государственным органам США** и (или) **Операций непрямого продажи**).
2. Общие указания. Вознаграждение и скидки при установлении цен на продукцию должны структурироваться таким образом, чтобы обеспечивать разумное и рыночное возмещение за предоставленную ценность и принятый на себя деловой риск при существенном сокращении риска коррупции. Если **Структурное подразделение** решит предоставить ставку или возместить расходы

Руководство по корпоративным политикам

(«Расходы»), понесенные **Торговым посредником** при представлении интересов **УТС**, **Условное вознаграждение** исключается или значительно уменьшается ввиду того, что **Торговый посредник** не до конца принял на себя риск компенсации своих затрат. Возмещению подлежат только законные расходы, фактически понесенные **Торговым посредником** в ходе обычного ведения дел (и экстренные расходы, если предоставляется ставка), которые напрямую связаны с представлением интересов **УТС** и по характеру и сумме соотносятся с возмещаемыми расходами сотрудников **УТС**, занимающихся подобной деятельностью. За исключением рекламных и обучающих материалов, образцов продукции, претензий по гарантии и т.п., **Операционные единицы** должны воздерживаться от возмещения **Расходов Торговым посредникам**, которые в значительном объеме участвуют в **Операциях непрямо** продажи. Любые поощрительные денежные надбавки, основанные на результатах деятельности **Торгового посредника** в течение продолжительного периода времени или серии операций (например, общее количество операций или объем продаж), должны основываться на объективных обязательных критериях и строго контролироваться и ограничиваться во избежание фактических авансов и ответственности в рамках совместной деятельности. В случае **Операций непрямо** продаж строго запрещены поощрительные денежные надбавки в форме предоставления скидки наличными (вместо скидок с установлением цены в зависимости от объема операций на будущие покупки товара).

- Операции прямых продаж. Для **Операций прямых продаж** единственной формой вознаграждения по результатам операции является **Условное вознаграждение**, а **Политика в отношении компенсации и ценообразования** устанавливает объективные обязательные критерии, регулирующие такое **Условное вознаграждение**, которые, при их применении к конкретному **Торговому посреднику** или **Операции прямой** продажи либо к группе находящихся на аналогичной должности **Торговых посредников** или **Операций прямой** продажи, обеспечивают предсказуемый практический результат (выраженный в виде фиксированной суммы или процентной ставки). **Условное вознаграждение** опирается на среднерыночные комиссионные вознаграждения или аналогичные выплаты для проводимых в аналогичных условиях **Операций прямых продаж** (а не на разнице в оплате труда при осуществлении **Операций непрямо** продаж по сравнению с **Операциями прямых продаж**, проводимыми в аналогичных условиях), которые исключаются или значительно уменьшаются в том случае, если **Торговый посредник** получает ставку или возмещение **Расходов**.
- Маркетинговая поддержка при взаимодействии с государственными органами США и Продажи государственным органам США. Вознаграждение за **Маркетинговую поддержку при взаимодействии с государственными органами США и Продажи государственным органам США** предоставляется исключительно в форме фиксированной цены или фиксированной посуточной или почасовой ставки за предоставленные услуги или (если данный метод неосуществим или неприемлем) в форме целесообразной месячной ставки. Запрещены авансовые платежи, **Условное вознаграждение**, премии за выполнение и подобные выплаты.
- Операции непрямо продаж. Для **Операций непрямо** продаж единственной формой предоставляемой выгоды по результатам операции является разница («**Разница при Операциях непрямо** продаж») (при наличии таковой) между ценой приобретения **Торговым посредником** товара у **УТС** и ценой перепродажи этого товара **Клиенту**, а **Политика в отношении компенсации и ценообразования** устанавливает объективные обязательные критерии, регулирующие цену (в т.ч. скидки), по которой **УТС** продает товары **Торговому посреднику**, которая, при ее применении к конкретному **Торговому посреднику** или **Операции непрямо** продажи либо к группе находящихся на аналогичной должности **Торговых посредников** или **Операций непрямо** продажи, обеспечивает предсказуемый практический результат (выраженный в виде процентной ставки дисконта и цены). **Структурные подразделения** не выплачивают **Условное вознаграждение** или другие денежные компенсации в связи с **Операцией непрямо** продажи.

F. ОПЛАТА

- Торговые посредники** предоставляют детализированный счет-фактуру, точно и с достаточной детализацией описывающий: (а) фактически предоставленные услуги (даже в том случае, если за

Руководство по корпоративным политикам

Торговым посредником закреплена ставка или **Условное вознаграждение**; (b) **Операцию** или **Операции прямой продажи**, в рамках которых оказывалась поддержка; (c) физических лиц или **Хозяйствующих субъектов**, выполнивших услуги; (d) сроки выполнения; и (e) все понесенные **Расходы**, подлежащие возмещению по условиям **Соглашения торгового посредника**, подтвержденные оригиналами чеков.

2. Оплата утверждается только в том случае, если выставленный счет отвечает всем вышеуказанным требованиям, а деятельность и платежи, указанные в счете: (a) четко разрешены **Политикой в отношении компенсаций и ценообразования** и **Соглашением торговых посредников** (а также всеми надлежащим образом санкционированными и подписанными всеми сторонами соглашениями об операции или по конкретному проекту, заявками на покупку или приложениями); и (b) (для **Условного вознаграждения**) подкреплены соответствующей документацией, свидетельствующей о том, что **Операционное подразделение** завершило указанную **Операцию** или **Операции прямой продажи** и получило всю или часть чистой цены продажи по такой **Операции** или **Операциям**. При отсутствии освобождения от обязательств данной Политики, предоставленного **Корпоративным вице-президентом по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям**, объем выплачиваемого **Условного вознаграждения** должен быть строго пропорционален фактически полученной чистой цене продажи.⁶⁶
3. Ни при каких обстоятельствах не должны осуществляться платежи, которые: (a) прямо не санкционированы в **Соглашении торгового посредника**; (b) представляют собой выплату **Условного вознаграждения** авансом (например, до фактического получения чистой цены продажи или в размере, превышающем его пропорциональную часть); или (c) являются или производят впечатление **Коммерческого подкупа**.
4. Все выплаты: (a) утверждает и/или осуществляет Бухгалтерский отдел/ уполномоченное лицо **Корпорации** (для **Соглашений торговых посредников**, заключаемых **Корпорацией/УТИО**) или финансовый отдел главного офиса **Операционной единицы** (без права делегирования) (для **Соглашений торговых посредников**, заключаемых **Структурными подразделениями**); (b) осуществляются (при отсутствии исключений, утвержденных **Вице-президентом по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям**) только при помощи перевода на банковский счет, зарегистрированный на имя одобренного **Торгового посредника** в юрисдикции страны основания **Торгового посредника**; и (c) своевременно и точно отражаются в **Бухгалтерской документации и отчетности Операционной единицы**.
5. Для целей **Маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США** и **Продаж государственным органам США** **Операционная единица**, с которой работает **Торговый посредник**, просматривает счета и **Расходы**, предоставленные к оплате, для определения допустимости и назначения подобных издержек согласно **Правилам допустимости расходов федеральных Органов государственных органов США. Издержки и Расходы**, выплачиваемые в рамках **Маркетинговой поддержки при взаимодействии с государственными органами США** и **Продаж государственным органам США**, не взимаются, прямо или косвенно, с федеральных **Органов государственных органов США** без предварительного одобрения персоналом Отдела учета государственного финансирования **Операционной единицы** или Ассистента Главного бухгалтера по учету государственного финансирования **UTC**.

G. КОНТРОЛЬ И ОБУЧЕНИЕ

⁶⁶ Например, если **Политика в отношении компенсации и ценообразования** допускает фиксированную денежную сумму 2 на завершенную **Операцию прямой продажи**, **Операция прямой продажи** фактически завершается при общей чистой продажной цене 100, а **Операционная единица** на данный момент имеет 50, подлежащее выплате **Условное вознаграждение** составляет $1 (.5 * 2)$. Если при применении вышеуказанного примера **Политика в отношении компенсации и ценообразования** допускает фиксированное процентное соотношение чистой продажной цены 2% на завершенную **Операцию прямой продажи**, подлежащее выплате **Условное вознаграждение** составляет $1 (.02 * 50)$.

Руководство по корпоративным политикам

1. **Общие положения.** **Операционные единицы** осуществляют контроль и обучение всех **Торговых посредников**, достаточное для обеспечения строгого соблюдения буквы и духа настоящей Политики. Характер и степень контроля и обучения должны отражать **Уровень риска Торгового посредника**, а **Спонсор** отвечает, в первую очередь, за обеспечение проведения необходимого контроля и обучения. В рамках обязанностей по контролю **Спонсор** лично на регулярной основе участвует (насколько это целесообразно) в одном или нескольких нижеперечисленных мероприятиях с тем, чтобы осуществлять подтверждение на основе информации из первоисточника: посещения места работы **Торгового посредника**, изучения его кодекса поведения и/или связанных политик, общения и бесед с руководством и сотрудниками, присутствия при звонках **Третьим лицам** (для ВТП), посещения мест реализации потенциальных и действующих проектов или операций или общения с **Третьими лицами**, контактировавшими с **Торговым посредником**. **Приложение 3** устанавливает обязательные минимальные требования к контролю и обучению для **Торговых посредников** и **Спонсоров**.
2. **Контроль проектов/операций.** **Операционные единицы** внедряют политики и/или процедуры, согласующиеся с требованиями данной Политики в части регулирования использования **Торговых посредников** для индивидуальных проектов или операций с целью обеспечить надлежащее использование/прозрачное управление каналами, точное и полное отражение таких проектов или операций в **Бухгалтерской документации и отчетности Операционной единицы**. Запросы на внедрение **Торгового посредника** после начальных этапов проекта или операции, на переход от одного **Торгового посредника** к другому или на изменение структуры проекта или операции (с **Операции прямой продажи** на **Операцию непрямо́й продажи** или наоборот) требуют законного обоснования служебной необходимости и одобрения высшего руководства (в частности, юрисконсульта **Операционной единицы**). В случае демонстрации такой служебной необходимости и утверждения изменения структуры операции (например, изменения **Операции непрямо́й продажи** на **Операцию прямо́й продажи** в связи с договорным требованием о преимущественных взаимоотношениях добросовестного **Клиента-производителя оборудования**), вознаграждение или ценообразование для новой структуры операции должно строго соответствовать *существующему* критерию, предусмотренному **Политикой в отношении компенсаций и ценообразования**, и не является предметом обсуждения с **Торговым посредником**. Обстоятельства, служащие основанием для выплаты **Территориального сбора**, должны быть полностью отражены в **Бухгалтерской документации и отчетности Операционного подразделения**, а выплата **Территориального** и других подобных сборов не используется для предоставления фактического **Условного вознаграждения**: в случае, если **Операционное подразделение** подает запрос об использовании для **Операции прямой продажи Торгового посредника**, который имеет полномочия только для **Операций непрямо́й продажи**, такое **Операционное подразделение** должно предварительно получить все необходимые одобрения ВТП, предусмотренные требованиями данной Политики, а вознаграждение за такие проекты или операции строго подчиняется *существующей* **Политике в отношении компенсаций и ценообразования**.

Н. ОДОБРЕНИЕ ПРОДЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одобрение **Торговых посредников** требует обновления не реже 1 раза в 4 года (1 раза в 2 года для **Торговых посредников** категории 1 (см. **Приложение 3**) или занимающихся **Маркетинговой поддержкой при взаимодействии с государственными органами США и Продажами государственным органам США**). Юрисконсульт **Операционной единицы** может однократно продлить действие одобрения на три месяца при условии, что **Операционная единица** оформила свое намерение о возобновлении делового обоснования и гарантий работы, одобрение находится в процессе продления, а юридическая оценка не выявила существенных неблагоприятных результатов. Перед началом процесса продления одобрения для действующего **Торгового посредника** запрашивающая **Операционная единица** проводит оценку делового обоснования и результатов работы, а также прекращает полномочия тех **Торговых посредников**, которые, в соответствии с пунктом I, более не оправдывают себя (например, сегмент рынка или **Клиент** эффективно обслуживается сотрудниками **УТС**; **Торговый посредник** стабильно пассивен или неэффективен). Характер и уровень необходимой юридической оценки и продляемых одобрений, для которых запрашивающая **Операционная единица** определяет деловое обоснование, должны отражать уровень

Руководство по корпоративным политикам

риска **Торгового представителя**, существенность изменений (в случае их наличия) для **Торгового представителя**, предлагаемый объем работ или **Соглашение торгового представителя**. **Приложения 3** и **5** устанавливают минимальные обязательные требования к юридической оценке и одобрению для обновления статуса действующего **Торгового посредника**.

I. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Если в любой момент в процессе обработки заявления или в течение срока работы представитель / уполномоченное лицо **Структурного подразделения** обоснованно полагает, что **Кандидат** или **Торговый посредник** недостаточно сотрудничал или будет сотрудничать во время юридической оценки или контроля, не полностью соблюдал или будет соблюдать **Соглашение торгового посредника**, политику **УТС** или действующее законодательство, он письменно уведомляет об этом генерального юрисконсульта/уполномоченное лицо или **Корпоративного вице-президента по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/уполномоченное лицо** (для **Торговых посредников**, которые одобрены или требуют одобрения **Корпорации**), который должен обеспечить устранение нарушений.⁷ Если полномочия **Торгового посредника** прекращаются или не продляются по причинам несоответствия требованиям, **Структурное подразделение** немедленно уведомляет об этом **Корпоративного вице-президента по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям**.

J. ГРУППОВОЕ ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям может предоставлять групповое освобождение от обязательств данной Политики группам занимающихся подобной деятельностью **Поставщиков** после подачи **Структурным подразделением** заявления, демонстрирующего, что такие **Поставщики** имеют ничтожно малый риск нормативно-правового несоответствия и во всех остальных отношениях подвергаются надлежащему контролю. **Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям** и представители **Структурного подразделения** должны вести список поставщиков, чье групповое освобождение от обязательств одобрено.

K. АДАПТАЦИЯ ПРИОБРЕТЕННОЙ КОМПАНИИ

При приобретении любой компании, которая поддерживает отношения или имеет соглашения с одним или несколькими **Третьими лицами**, на практике или номинально подпадающими под определение «**Торговых посредников**», приобретающее **Структурное подразделение** должно получить названия и соглашения с такими **Третьими лицами**. В кратчайший срок и при отсутствии продления от **Корпоративного вице-президента по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/уполномоченного лица** либо группового освобождения от обязательств приобретающее

⁷ Хотя вопросы отказа от сотрудничества или соблюдения должны рассматриваться в каждом случае отдельно, среди причин отказа **Кандидату** или **Торговому посреднику**, среди прочего, является: (a) незаполнение **Кандидатом** или **Торговым посредником** или отказ заполнять или предоставлять документы или подтверждения, требуемые настоящей Политикой, соответствующими политиками **Структурного подразделения** или **Соглашением торгового посредника**; (b) предоставление ложной или неточной информации; (c) отказ сотрудничать при проведении юридической оценки, в т.ч. участвовать в обязательных собеседованиях или сотрудничать с независимой компанией, занимающейся расследованиями; (d) включение в список проблемных лиц или компаний, публикуемый **Государственными органами**; (e) неразрешимый конфликт интересов с сотрудником **УТС** или недопустимые, запрещенные или необъясненные отношения с конкурентом, **Клиентом**, **Государственным органом**, **Государственным служащим** или другим лицом, принимающим решения или влияющим на вопросы, которыми **Кандидат** или **Торговый посредник** занимается в интересах **УТС**; (f) получение предложения от **Клиента**, **Государственного органа** или **Государственного служащего** представлять их интересы в конкретном деле; (g) возражение против раскрытия **УТС** его **Посреднического** статуса представителя интересов **УТС Клиентам**, **Государственным органам** или **Государственным служащим**; (h) подозрение (в т.ч. в ходе расследования) или наличие доказанных коррупционных или антиконкурентных действий; (i) наличие судимости в качестве физического или юридического лица, банкротство или неплатежеспособность; (j) **Кандидат** или **Торговый посредник** известны своими нечестными или неэтичными действиями; (k) статус нежелательной персоны в какой-либо из стран; (l) невыполнение или отказ от выполнения **Соглашения торгового посредника**; (m) отказ одобрить проведение целесообразного контроля и проверки, неоднократный отказ предоставить требуемые отчеты, пройти необходимое обучение или сотрудничать в ходе любого внутреннего или внешнего расследования, инициированного в результате подозрений о наличии потенциальных нарушений, связанных с **Торговым посредником**; или (n) нарушение **Соглашения торгового посредника**.

Руководство по корпоративным политикам

Структурное подразделение обеспечивает прохождение всеми такими **Третьими лицами** обучения по вопросам этики и нормативно-правового соответствия не позднее чем через 6 месяцев после оформления приобретения, а также отбор, проверку, одобрение, привлечение к сотрудничеству, контроль, обучение, выплату вознаграждения в соответствии с условиями настоящей Политики не позже, чем через 12 месяцев после приобретения, или прекращение соглашений, не соответствующих требованиям.

L. ОТЧЕТНОСТЬ

Структурные подразделения предоставляют ежегодный отчет **Комитету UTC по вопросам рисков и соответствия нормативным требованиям** (см. [Раздел 34 «О международной программе по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям»](#)) о следующем: (а) основная информация о **Торговом посреднике** (например, номер, тип, адрес, принадлежность к **Операционной единице**, вознаграждение и обзор **Уровня риска**); (b) обзор существующих политик, регулирующих деятельность **Торговых посредников** (включая **Политику в отношении компенсации и ценообразования**) и все предлагаемые существенные поправки; (c) программы и планы контроля и обучения (онлайн и в порядке личного присутствия); (d) стратегия использования **Торговых посредников** (включая планы по их замене на внутренних сотрудников по продажам); (e) существенные вопросы, касающиеся управления и реализации данной Политики; (f) обзор потенциальных **Торговых представителей**, которые были отклонены в качестве **Кандидатов** на этапе ввода в должность, а также существующих **Торговых представителей**, сотрудничество с которыми было прекращено досрочно или не было продлено по причине, не связанной с выполнением рабочих обязанностей; и (g) другие вопросы такого рода, освещения которых может потребовать **Совет**.

M. ПЕРЕСМОТР ПЛАНА ПЕРЕХОДА

В течение шести месяцев после существенного пересмотра настоящей Политики (или другого предусмотренного периода, одобренного **Корпоративным вице-президентом по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям**) каждое **Структурное подразделение** представляет **Корпоративному вице-президенту по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям** для одобрения детальный план по достижению полного соответствия настоящей Политике всеми действующими **Поставщиками**, которые фактически или номинально подпадают под определение **Торговых посредников** (и которым не было предоставлено групповое освобождение от обязательств данной Политики в ином порядке), а также всеми действующими **Торговыми посредниками**, которые могут не полностью ей соответствовать по состоянию на дату пересмотра. Представленный план должен включать **Уровень риска** таких **Торговых посредников** и ускоренный план для **Торговых посредников** категорий 1, 2 и 3. Во всех других случаях с действующими **Торговыми посредниками** **Структурные подразделения** отвечают за соблюдение всех требований настоящей Политики, включая одобрение **Корпорации** в тех случаях, когда это не предусматривается предыдущими проверками.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ЮРИДИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА, КОНТРОЛЬ И ОБУЧЕНИЕ

В следующей таблице представлены необходимые требования по юридической оценке, контролю и обучению в период стадии адаптации, работы и продления деятельности. Если **Операционная единица** хочет воспользоваться услугами **Торгового посредника**, который уже привлечен к работе другой **Операционной единицей** такого **Структурного подразделения** или другим **Структурным подразделением**, требования в отношении комплексной проверки в рамках ввода в должность под пунктами 2, 6-9 и 16 (если это необходимо/применимо) являются достаточными для полного прохождения такой проверки при условии, что: (1) уровень риска для новой должности **Торгового посредника** тот же, что и для его текущей должности; и (2) давность хранящихся в документации отчетов о пунктах 4 и 13-15 требований юридической проверки (если это необходимо/применимо) составляет менее 2 лет. Если **Торговый посредник** уже был одобрен **Корпорацией** ранее, то **Представитель Структурного подразделения** уведомляет **Корпоративного вице-президента по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям** обо всех предлагаемых изменениях до внесения поправок в существующее или включения в новое **Соглашение торговых посредников**, чтобы можно было провести дополнительную проверку и утверждение, если **Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям** сочтет это необходимым.

		КАТЕГОРИИ РИСКА					
		1 ⁸	2	3 ⁹	4	5 ¹⁰	
ОБНОВЛЕНИЕ	31	Юридическая проверка в рамках ввода в должность 1-16	X				
	30	Юридическая проверка в рамках ввода в должность 1-14 в случае наличия Существенных изменений	Не применимо	X			
	29	Юридическая проверка в рамках ввода в должность 1-13	Не применимо	X			
	28	Юридическая проверка в рамках ввода в должность 1-13 в случае наличия Существенных изменений	Не применимо	Не применимо	X		
	27	Юридическая проверка в рамках ввода в должность 1-12	Не применимо	Не применимо	X		
	26	Юридическая проверка в рамках ввода в должность 1-10	Не применимо	Не применимо	Не применимо	X	
	25	Юридическая проверка в рамках ввода в должность 1-7	Не применимо	Не применимо	Не применимо	Не применимо	X
ФАЗА В ТЕКУЩЕЙ ДОЛЖНОСТИ	24	Ежегодная контрольная проверка на месте и очный тренинг	X				
	23	Ежемесячный отчет об операциях Торгового посредника	X				
	22	Плановая контрольная проверка на месте и очный тренинг	Не применимо	X			
	21	Ежегодный поиск по спискам проблемных компаний / базам данных / СМИ	X	X			
	20	Ежегодный поиск в сети Интернет	[X]	[X]	X		
	19	Ежегодное онлайн-обучение Торгового посредника	X	X	X		
	18	Ежегодное подтверждение Торгового посредника	X	X	X		
17	Ежегодное подтверждение Спонсора	X	X	X	X	X	
АДАПТАЦИЯ	16	Заявление о раскрытии информации: брокерская деятельность, связанная с предметами военного снабжения	X				
	15	Рекомендация ИСР/посольства	X				
	14	Улучшенный отчет компании, проводящей независимое расследование	X	X			
	13	Стандартный отчет компании, проводящей независимое расследование	[X]	X	X		

⁸ Категория 1 закреплена за: (а) **новыми** Внештатными торговыми представителями Структурного подразделения **Aero**; и (б) **существующими** Внештатными торговыми представителями Структурного подразделения **Aero**, уполномоченные получать **Условную компенсацию** за продажи воздушных судов или авиационных двигателей, систем или подсистем (кроме **Условной компенсации** исключительно за продажи запасных частей к воздушным судам).

⁹ Минимальные требования по юридической оценке, проверке, обучению и продлению деятельности для **Торговых посредников**, занимающихся **Маркетинговой поддержкой при взаимодействии с государственными органами США и Продажами государственным органам США**.

¹⁰ Категория 5, как правило, закрепляется за **Торговыми посредниками**, которые осуществляют свою деятельность в странах, где CPI > 65, представляют незначительный коррупционный риск и (при применении к ним факторов, описанных в сноске 4) представляют самый низкий относительный риск несоответствия по сравнению с **Торговыми посредниками** других **Структурных подразделений**.

Руководство по корпоративным политикам

12	Собеседование с Кандидатом	X	X	X		
11	Проверка на предмет конфликта интересов с Операционной единицей	X	X	X		
10	Поиск в сети Интернет	X	X	X	X	
9	Проверка по Реестру запрещенных Поставщиков Операционной единицы	X	X	X	X	
8	Представление делового обоснования Спонсором	X	X	X	X	
7	Подтверждение Представителя Структурного подразделения	X	X	X	X	X
6	Подтверждение Спонсора	X	X	X	X	X
5	Проверка бывшего сотрудника UTC	X	X	X	X	X
4	Отчет о бизнес-рекомендациях	[X]	[X]	[X]	X	X
3	Поиск на сайте MKDenial	X	X	X	X	X
2	Подтверждение Кандидата	X	X	X	X	X
1	Анкетирование Кандидата	X	X	X	X	X

Примечания.

- Кандидат заполнил анкету, указав: (а) свою основную корпоративную/личную информацию; (б) форму собственности; (с) **Аффилированные компании**; (д) ключевой персонал; (е) руководителей или ключевой персонал, в прошлом работавший в UTC; (ф) полномочия/ деловую репутацию/ финансовое положение; (г) отношения с UTC/ **Государственными органами/ Государственными служащими/Клиентами**; (h) другие отношения/принадлежности (например, с конкурентами UTC, торговыми ассоциациями); (i) программу этических норм/соответствия им и поведение; и (j) к кому можно обратиться за рекомендациями.
- Кандидат прошел подтверждение на правильность данных в Анкете Кандидата, документов об учреждении и понимания Кодекса поведения поставщиков UTC, применимых политик UTC и законодательства, наличие способности/желания им следовать и т.д. *Может включаться в Анкету Кандидата.*
- Осуществляемый представителем Структурного подразделения/уполномоченным лицом (лицами) поиск на сайте MKDenial. Подтверждение того, что Кандидат, известные **Аффилированные компании** и их руководители/ключевой персонал не находятся в списках проблемных компаний/лиц, публикуемых **Государственными органами**.
- Dun Bradstreet, TRAC или эквивалентный стандарту проверки TRACE отчет, выполняемый Представителем Структурного подразделения/уполномоченным лицом (лицами). *Перекрестная проверка соответствия данных в Анкете Кандидата и подтверждении Кандидата.*
- Проверка Представителем Структурного подразделения/уполномоченным лицом (лицами) того, не являются ли руководители и ключевой персонал Кандидата, указанный в Анкете Кандидата или ином документе, бывшими сотрудниками UTC. *Подтверждение отсутствия в прошлом в системе сопровождения клиентов или служебном файле проступков и/или нарушения политик компании в период действия контракта с UTC.*
- Спонсор закончил/выполнил подтверждение соблюдения Кандидатом Кодекса поведения поставщиков UTC и действующей политики UTC (а также прохождение предусмотренных Структурным подразделением курсов обучения по этике и нормативно-правовому соответствию для категорий 4 и 5), проверку Реестра юридической оценки, и ему не известны факты или обстоятельства, при которых Кандидат не может/не готов соблюдать Кодекс поведения поставщиков UTC, политики UTC / действующее законодательство.
- Представитель Структурного подразделения/уполномоченное лицо (лица) закончил/выполнил подтверждение для проверки Реестра юридической оценки, и ему не известны факты или обстоятельства, при которых Кандидат не может/не готов соблюдать Кодекс поведения поставщиков UTC, политики UTC/действующее законодательство.
- Обоснование использования Торгового посредника/Кандидата, написанное/составленное Спонсором, и предложенное вознаграждение, в т.ч. описание Операционной единицы, внутренних ресурсов по продажам, соответствующего рынка, процесса/критериев отбора, объема/критериев выполнения работы, причин поддержки Кандидата, применимой Политики в отношении компенсации и ценообразования, структуры вознаграждения (включая приблизительное максимальное общее вознаграждение и вознаграждение за сделку/все время работы, указание о том, включено ли оно в стоимость продукта UTC (например, для программ FMS/FMF, финансируемых Государственными органами США, указание о том, является ли вознаграждение прямыми либо косвенными расходами, допускаемыми соответствующим законодательством и нормативно-правовыми актами Государственных органов США)).
- Проверка Представителем Структурного подразделения/уполномоченным лицом (лицами) Реестра запрещенных поставщиков Операционной единицы. *Подтверждение того, что Кандидат/его руководство/ключевой персонал/Аффилированные компании ранее не признавались неприемлемыми / договор с ними не расторгался.*
- Поиск Представителем/уполномоченным лицом (лицами) Операционной единицы информации о Кандидате, знакомых ему **Аффилированных компаниях**, их руководителях/ключевом персонале при помощи Google или подобной поисковой системы. *Подтверждение отсутствия существенной негативной информации о Кандидате/его руководителе.*
- Проверка Представителем Структурного подразделения/уполномоченным лицом (лицами) списка платежных ведомостей и списка для экстренной связи с сотрудниками Операционной единицы на предмет наличия руководителей/ключевого персонала Кандидата; *Подтверждение того, что ни один сотрудник UTC соответствующей Операционной единицы не связан отношениями собственности и не имеет финансовой заинтересованности (прямой или косвенной) в Кандидате.*
- Интервьюирование (по телефону, лично или на месте) ключевого персонала Кандидата Представителем Структурного подразделения/уполномоченным лицом (лицами) (юрисконсульт (лично или на месте) — для всех сотрудников категории 1, юрисконсульт (по телефону, лично или на месте) — для всех сотрудников категории 2). *Подтверждение достижений и квалификации Кандидата и оценка достоверности данных в Анкете Кандидата, полномочий/документов на работу Кандидата, подтверждений Кандидата.*
- Расследование и отчет («Стандартный отчет компании, проводящей независимое расследование»), предоставленный утвержденной Корпоративным вице-президентом по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/уполномоченным лицом (лицами) авторитетной независимой компанией по расследованиям с указанием: (а) подтверждения профессиональной квалификации (основная корпоративная/личная информация, форма собственности, **Аффилированные компании**, ключевой персонал, полномочия/деловая репутация/платежеспособность); (б) поиска в базах данных/СМИ (в т.ч. списках проблемных компаний (лиц), публикуемых **Государственными органами**); и (с) оценки квалификации/репутации при помощи запросов Клиентам, коллегам по отрасли, сотрудникам регуляторных органов, другим независимым источникам и сотрудникам Кандидата.

Руководство по корпоративным политикам

Представитель/уполномоченное лицо **Структурного подразделения** может вместо пунктов 3, 4 и 10 полагаться на доказательства, представленные в Стандартом отчете компании, проводящей независимое расследование.

14. Расследование и отчет («Улучшенный отчет компании, проводящей независимое расследование»), предоставленный авторитетной независимой компанией по расследованиям, утвержденной Корпоративным вице-президентом по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/уполномоченным лицом **Структурного подразделения**, с указанием: (а) подтверждения профессиональной квалификации (основная корпоративная/личная информация, форма собственности, **Аффилированные компании**, ключевой персонал, полномочия/деловая репутация/платежеспособность); (б) поиска в базах данных/СМИ (в т.ч. списках проблемных компаний (лиц), публикуемых **Государственными органами**); (с) оценки квалификации/репутации при помощи запросов **Клиентам**, коллегам по отрасли, сотрудникам надзорных органов, другим независимым источникам и сотрудникам **Кандидата**; и (d) проверки на месте (и фотографии) зарегистрированных и действующих адресов **Кандидата**, а также выездные опросы персонала **Кандидата**. Представитель/уполномоченное лицо **Структурного подразделения** вместо пунктов 3, 4 и 10 может полагаться на доказательства, представленные в Улучшенном отчете компании, проводящей независимое расследование. Представитель/уполномоченное лицо **Структурного подразделения** также может полагаться на доказательства, представленные в Улучшенном отчете компании, проводящей независимое расследование, при условии проведения юрисконсультом **УТС** проверки на месте в соответствии с пунктом 12, как описано в подпункте (d).
15. Отчет **ICP** (если не включено в отчет **ICP**) рекомендация торгового советника ближайшего Посольства США. Вместо этого требования будет достаточно Улучшенного отчета компании, проводящей независимое расследование, включающего отчет **ICP** или рекомендацию Посольства.
16. Если предполагаемые должностные обязанности **Кандидата** включают предметы или услуги, касающиеся военного снабжения, необходимо заполнить Анкету **ITAR Brokering Questionnaire** (Международные правила торговли оружием) в соответствии с Руководством **УТС** в отношении правил и норм международной торговли. Если на **Кандидата** распространяется действие Части 129 Международных правил торговли оружием (**ITAR**), доказательство соблюдения **Кандидатом** Части 129 **ITAR**, как указано в Руководстве **УТС** в отношении правил и норм международной торговли.
17. **Спонсор** заполнил/оформил подтверждение заверений и гарантий **Анкеты Кандидата** и **Соглашения торговых посредников** (например, отсутствие **Существенных изменений**), а также соответствие **Торгового посредника** Кодексу поведения поставщиков **УТС**, политикам **УТС**, действующему законодательству и положениям **Соглашения торговых посредников**.
18. **Торговый посредник** заполнил/оформил подтверждение заверений и гарантий **Анкеты Кандидата** и **Соглашения торговых посредников** (например, отсутствие **Существенных изменений**), а также соответствие **Торгового посредника** Кодексу поведения поставщиков **УТС**, политикам **УТС**, действующему законодательству и положениям **Соглашения торговых посредников**.
19. Прохождение **Торговым посредником** обязательной программы ежегодного онлайн-обучения, указанного **Структурным подразделением** на основе **Уровня риска**.
20. То же, что и в пункте 10, на ежегодной основе.
21. Поиск по выпускаемым **Государственными органами** спискам проблемных компаний, базам данных по соответствию нормативно-правовым требованиям и СМИ при помощи одобренной независимой компании по расследованиям на предмет наличия в них **Торгового посредника**, известных **Аффилированных компаний** и их руководителей/ключевого персонала. Подтверждение отсутствия существенной негативной информации о Торговом посреднике/его руководителях. Представитель **Структурного подразделения** может полагаться на пункт 21 вместо ежегодного поиска с использованием системы Google или аналогичных систем (пункт 20) в том случае, если поиск по СМИ, выполненный компанией по расследованиям, включает общий поиск в сети Интернет.
22. Контрольная проверка на месте (согласно плану **Структурного подразделения**), проводимая сотрудниками отдела по вопросам соблюдения норм **Структурного подразделения Торгового посредника**.
23. Письменные отчеты об операциях, выполненные/составленные **Торговым посредником** и подробно описывающие действия, осуществленные **Торговым посредником** за отчетный период. **Торговый посредник** в каждом отчете об операциях подтверждает правильность данных, заверений и гарантий **Анкеты Кандидата** и **Соглашения торговых посредников** (например, отсутствие **Существенных изменений**), а также соответствие **Торгового посредника** Кодексу поведения поставщиков **УТС**, политикам **УТС**, действующему законодательству и **Соглашению торговых посредников**. **Спонсор** подтверждает, что проверил письменный отчет об операциях и поддерживает дальнейшее использование **Торгового посредника**; подтверждает надежность заверений и гарантий **Анкеты Кандидата** и **Соглашения торговых посредников** (например, отсутствие **Существенных изменений**), а также соответствие **Торгового посредника** Кодексу поведения поставщиков **УТС**, политикам **УТС**, действующему законодательству и положениям **Соглашения торговых посредников**; подтверждает, что проинформирован об отсутствии информации, которая позволила бы сделать предположение о неточности отчета об операциях или о том, что **Торговый посредник** вовлечен в какие-либо действия, нарушающие закон Кодекс поведения поставщиков **УТС**, или политику, в т.ч. Раздел 48. **Спонсор** должен в течение периода представления интересов **УТС**, а также в течение последующих 3 лет сохранять копии всех полученных отчетов, а также предоставить копию каждого такого отчета и подтверждение **Представителю Структурного подразделения**, который ведет общий реестр **Структурного подразделения** по таким отчетам. Подтверждения **Торгового посредника** и **Спонсора**, предоставленные в связи с ежемесячным отчетом **Торгового посредника** об операциях, заменяют требования 17 и 18;
24. Ежегодная контрольная проверка, проводимая юрисконсультом **Структурного подразделения Торгового посредника**.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ДОГОВОР ПРЕТЕНДЕНТА

ДАТА: []

КОМУ: Корпоративному вице-президенту, Главному бухгалтеру UTC
Корпоративному вице-президенту UTC по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям

ОТ КОГО: [Спонсор]
[Руководитель Операционной единицы]
[Представитель Структурного подразделения]

ТЕМА: ДЕЙСТВИЕ — предлагаемое **Соглашение о торговом посредничестве** с [Кандидат]

Запрос одобрения
1. Общие положения

[Структурное подразделение] запрашивает Ваше одобрение по [Кандидат] для представления интересов [Структурное подразделение] в качестве [Дистрибьютора/Внештатного торгового представителя] [опишите характер представления интересов]. Одобрение необходимо в соответствии с Разделом 48Е, поскольку [опишите причину необходимости одобрения (например, новый Внештатный торговый представитель Структурного подразделения Аего, Внештатному торговому представителю Структурного подразделения Аего разрешили получать Условное вознаграждение, Специальное условное вознаграждение, Специальная ставка, Нестандартные условия, Существенные изменения). В случае Специального условного вознаграждения дайте краткое описание Операции (операций) прямых продаж с указанием договорной цены брутто и нетто, а также предложенное вознаграждение в долларах США и %].

2. Предлагаемое соглашение

[Структурное подразделение] запрашивает одобрение на заключение [подрядная организация UTC] Соглашения торгового посредника с [Кандидат] на следующих ключевых условиях:

Ключевые положения	
Товары/услуги	[Укажите товары и услуги]
Территория сбыта / индекс TI («Трансперенси Интернешнл») и Клиенты	[Укажите каждую страну на территории сбыта с ее текущим индексом восприятия коррупции TI, а также дайте соответствующее описание или ограничение по Клиентам, указанным в Соглашении]
Вознаграждение	[Обобщите структуру и суммы в рамках одной операции и в течение срока действия договора. В случае с Условным вознаграждением укажите % от цены продажи и типичную цену продажи или диапазон цен. Такое описание должно указывать, включено ли Условное вознаграждение в цену товара, и, если включено, то каким образом (например, в случае с программами продажи оружия и военной техники иностранным государствам (FMS) и оказания финансовой военной помощи зарубежным государствам (FMF), финансируемыми Государственными органами США, является ли Условное вознаграждение прямыми или косвенными расходами, допустимыми согласно соответствующим законам и нормативно-правовым актам Государственных органов США)]
Лимит вознаграждения	[Дайте реальную оценку максимального вознаграждения, которое Кандидат может получить от одной операции или группы связанных операций в течение срока действия]
Срок действия	[например, «х лет со дня подписания одобренного Соглашения торгового посредника»]
Нестандартные условия	[Перечислите все Нестандартные условия]

3. Одобрения

[Перечислите все необходимые/полученные Структурным подразделением одобрения]

Деловое обоснование
1. Требования к Торговому посреднику

[Детально опишите причины, по которым необходимо или выгодно воспользоваться услугами Торгового посредника вместо или в дополнение к имеющимся сотрудникам UTC на территории]

Руководство по корпоративным политикам

сбыта, а также укажите, как эти причины согласуются с соответствующими требованиями к профессиональной квалификации **Кандидата**, перечень работ, стандарты деятельности и условия предоставления отчетности, указанные в предложенном **Соглашении торгового посредника**].

2. Выявление и отбор Кандидата

[Охарактеризуйте уровень маркетингового исследования, проведенного для отбора потенциальных кандидатов. Укажите всех рассмотренных кандидатов, отметьте, отвечал ли каждый из них требованиям **УТС**, и если нет, то укажите причину. Представьте детальное описание **Кандидата**, включая его руководителей, форму собственности, полный спектр видов деятельности, сотрудников, фактическое местонахождение, прибыль и другую служебную информацию, а также укажите, каким образом **Кандидат** будет оказывать предложенные услуги, в т.ч. информацию о ключевых сотрудниках. Обоснуйте, почему выбор пал на данного **Кандидата**, основываясь на объективных критериях, в т.ч. из-за того, что он лучше других соответствует установленным требованиям к работе и цене. Если основанием для запроса одобрения служит **Специальное условное вознаграждение**, опишите, почему и как **Кандидат** может содействовать **УТС** в обеспечении надежности соответствующей **Операции прямых продаж** или серии связанных **Операций прямых продаж**].

Целесообразность предложенного вознаграждения

[Предоставьте обзор **Политики в отношении компенсации и ценообразования Структурного подразделения**, предлагаемого вознаграждения (в т.ч. всех элементов, включая **Условное вознаграждение**, ставку, **Расходы**, какое-либо поощрительное вознаграждение), а также того, как в **Политике компенсации и ценообразования** допускается предлагаемое вознаграждение. Детально обоснуйте, почему предложенная структура и сумма вознаграждения соответствуют получаемой выгоде и уровню бизнес-риска, который берет на себя **Кандидат**, а также минимизирует риск коррупции, насколько это возможно].

Юридическая оценка

[Укажите все проведенные юридические оценки].

Соглашение торгового посредника

За исключением случаев, указанных выше, **Кандидат** принимает условия **Соглашения торгового посредника** («Соглашение»), адаптированного к характеру рынка и соответствующих продуктов и услуг, включая все положения, приведенные в **Приложении 6** (в зависимости от случая) Раздела 48Е Руководства по корпоративной политике: «Торговые посредники». Представитель (или уполномоченное лицо) **Структурного подразделения** четко проинформировал **Кандидата** о том, что **УТС** стремится, чтобы ее **Торговые посредники** придерживались требований Раздела 48 Руководства по корпоративной политике: «О борьбе с коррупцией» и Раздела 48Е, **Соглашения торгового посредника** и действующего законодательства, и что **УТС** предпримет соответствующие юридические меры, если какие-либо из них будут нарушены, в т.ч. расторжение **Соглашения торгового посредника**. Представитель (или уполномоченное лицо) **Структурного подразделения** также проинформировал **Кандидата** о том, что любое соглашение возможно только после получения всех необходимых одобрений и подписания финального **Соглашения** всеми сторонами; **Торговому посреднику** не начисляются и не производятся никакие выплаты по **Соглашению торгового посредника** до момента получения всех одобрений и согласований; не производятся никакие выплаты, кроме выплат, указанных в письменном **Соглашении**. [Опишите и детально обоснуйте любые **Нестандартные условия** и другие отклонения от вышеизложенного].

Контроль и обучение

[Опишите все мероприятия по контролю, которые будут проводиться ответственными лицами **Структурного подразделения** (включая **Спонсора**) и какое обучение необходимо пройти **Кандидату**].

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ

Принимая условия настоящего Договора претендента, нижеподписавшиеся Спонсор, руководитель Операционной единицы и Представитель Структурного подразделения настоящим подтверждают, что

Руководство по корпоративным политикам

им не известны факты или обстоятельства, из которых можно заключить, что предложенное назначение может нарушать или противоречить Разделу 48 или 48Е или действующему законодательству. Спонсор признает, что его основная обязанность и ответственность — контролировать и обучать Кандидата для обеспечения строгого соблюдения Кандидатом буквы и духа Разделов 48 и 48Е Политики UTC.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ОДОБРЕНИЯ И УВЕДОМЛЕНИЯ

Структурное подразделение должно соблюдать наиболее строгие из следующих требований к одобрению Торговых посредников, удовлетворяющих более чем одному из перечисленных в Таблицах 1 и/или 2 критерию

Таблица 1. Торговые посредники, занимающиеся Маркетинговой поддержкой при взаимодействии с государственными органами США или Продажами государственным органам США

ЭТАП		КРИТЕРИИ И СОГЛАСОВАНИЕ			
		Маркетинговая поддержка при взаимодействии с государственными органами США		Продажи государственным органам США	
		Органы власти штата/местные органы власти	Федеральные государственные органы США	Органы власти штата/местные органы власти	Федеральные государственные органы США
Адаптация	Отсутствие Специального фиксированного вознаграждения или предполагаемого Лоббиста	Юрисконсульт Операционной единицы	Главный юрисконсульт / Уполномоченное лицо Структурного подразделения	Главный юрисконсульт / уполномоченное лицо Структурного подразделения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный Юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям
	Специальное фиксированное вознаграждение	Главный юрисконсульт / уполномоченное лицо Структурного подразделения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/ уполномоченное лицо 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/ уполномоченное лицо 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный Юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям
	Предполагаемый лоббист	Требуются одобрения согласно Разделу 48D «О лоббистах»			
В течение срока деятельности	Существенное изменение	Главный юрисконсульт / уполномоченное лицо Структурного подразделения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Уполномоченное лицо Корпоративного вице-президента по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Уполномоченное лицо Корпоративного вице-президента по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям

Руководство по корпоративным политикам

Обновление статуса	Без существенных изменений	Юрисконсульт Операционной единицы	Юрисконсульт Операционной единицы	Главный юрисконсульт / уполномоченное лицо Структурного подразделения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт / уполномоченное лицо Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/ уполномоченное лицо
	Существенное изменение	Главный юрисконсульт / уполномоченное лицо Структурного подразделения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/ уполномоченное лицо 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям/ уполномоченное лицо 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям

Таблица 2. Другие критерии

ЭТАП	КРИТЕРИИ	ОДОБРЕНИЕ
Адаптация	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Специальное условное вознаграждение Структурного подразделения 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрисконсульт Структурного подразделения ▪ Финансовый директор Структурного подразделения ▪ Генеральный директор Структурного подразделения
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Категория 1; ▪ Нестандартные условия; ▪ Корпоративное специальное условное вознаграждение; ▪ Специальное фиксированное вознаграждение; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Вышестоящее утверждающее лицо по адаптации ▪ Корпоративный вице-президент и Главный бухгалтер UTC ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям
В течение срока деятельности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Существенные изменения; ▪ Корпоративное специальное условное вознаграждение 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Вышестоящие утверждающие лица по адаптации ▪ Корпоративный вице-президент и Главный Бухгалтер UTC ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям
	Использование по двойному назначению	Уполномоченное лицо Корпоративного вице-

Руководство по корпоративным политикам

Обновление статуса	Без существенных изменений	<p>президента по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям (уведомление)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Главный юрист/уполномоченное лицо Структурного подразделения ▪ Уполномоченное лицо Корпоративного Вице-президента по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям
	Существенное изменение	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Вышестоящие утверждающие лица по адаптации ▪ Корпоративный вице-президент по вопросам этики и соответствия нормативным требованиям

В Таблицах 1 и 2:

Под **Специальным условным вознаграждением Структурного подразделения** подразумевается любое предлагаемое **Условное вознаграждение** за **Операцию прямых продаж** или группу связанных **Операций прямых продаж**, превышающее 500 000 долларов США.

Предполагаемый Лоббист означает **Торгового посредника**, который предположительно является **Лоббистом** согласно федеральным, региональным/местным законам и нормативным актам США в силу занятия **Маркетинговой поддержкой при взаимодействии с государственными органами** или **Продажами государственным органам США**.

Использование по двойному назначению означает использование существующего **Торгового посредника**, ранее одобренного **Корпорацией**, в каком-либо другом качестве, кроме одобренных или ранее доведенных до сведения **Корпорации**.

Под **Корпоративным специальным условным вознаграждением** подразумевается любое из следующих предлагаемых **Условных вознаграждений** за **Операцию прямых продаж** или группу связанных **Операций прямых продаж**:

Таблица 3. Корпоративное специальное условное вознаграждение

Статус торгового посредника	CPI ≤ 50	CPI > 50
Новый Торговый посредник	> 500 000 долларов США	> 1 500 000 долларов США
Существующий Торговый посредник	> 1 500 000 долларов США	> 3 000 000 долларов США

В Таблице 3:

- «**Существующий Торговый посредник**» означает **Торгового посредника**: (1) который в течение двух или более лет подряд непрерывно представляет интересы **Структурного подразделения**, запрашивающего одобрение **Корпорации**; или (2) который был ранее одобрен **Корпорацией** в течение последних двух лет для представления интересов запрашивающего одобрение **Корпорации Структурного подразделения** по отдельной операции, связанной или в значительной степени схожей (например, общие лица, руководители, оборудование, услуги, конфигурация, использование и т.д.) с операцией, на которую в данный момент запрашивается одобрение.
- «**Новый Торговый посредник**» означает **Торгового посредника**, который представляет интересы **Структурного подразделения**, запрашивающего одобрение **Корпорации**, в течение менее двух лет подряд и который ранее не получал одобрение **Корпорации** в течение последних двух лет.

Руководство по корпоративным политикам

- «Индекс восприятия коррупции» (СРІ) это новейший индекс восприятия коррупции, опубликованный «Трансперенси Интернешнл» для страны, в которой будут осуществляться операция или группа связанных операций.

Под «Нестандартными условиями» подразумевается следующее: (1) обязательство по выплате вознаграждения за представление интересов **УТС Торговым посредником**, которое происходит после истечения срока действия **Соглашения торгового посредника**; (2) несанкционированное вознаграждение или вознаграждение, превышающее допустимую сумму согласно **Политике в отношении компенсаций и ценообразования Структурного подразделения**; (3) выплата вознаграждения на каком-либо ином основании, кроме выплаты на банковский счет, зарегистрированный на имя **Торгового посредника** на территории сбыта; (4) выплата **Условного вознаграждения** на каком-либо ином основании, кроме выплаты пропорционально фактическому сбору **Операционной единицей** чистой продажной цены товара или услуги, за которую причитается **Условное вознаграждение**; (5) предлагаемое **Соглашение торгового посредника** для **Внештатных торговых представителей** сроком более чем на 4 года (или 2 года для **Категории 1** (см. [Приложение 3](#)) или **Торговых посредников**, занимающихся **Маркетинговой поддержкой при взаимодействии с государственными органами** или **Продажами государственным органам США**); а также (6) предлагаемое **Соглашение торгового посредника** с существенным отклонением от требуемых условий и положений, изложенных в [Приложении 6](#).

Специальное фиксированное вознаграждение подразумевает фиксированную цену или ставку, превышающую 15 000 долларов США в месяц или 180 000 долларов США в год.

Руководство по корпоративным политикам
ПРИЛОЖЕНИЕ 6. СОГЛАШЕНИЕ ТОРГОВОГО ПОСРЕДНИКА (СТП)

Пункты 2-4 и 10-14 обязательны для **Торговых посредников Категории 5**, пункты 2-5, 10-14 обязательны для **Категории 4**, а пункты 1-15 обязательны для **Категории 1-3** (см. **Приложение 3**). Пункт 15 обязателен в применимых случаях (например, **Маркетинговая поддержка при взаимодействии с государственными органами США или Продажи государственным органам США**).

	РАЗДЕЛ	ТЕМА	ОПИСАНИЕ
1	Общая коммерческая информация	Перечень работ/ Территория продаж	Перечень работ и территория продаж должны быть описаны достаточно подробно, что позволит сформировать измеряемую/проверяемую основу для эффективного контроля и оценки работы.
2		Вознаграждение	<ul style="list-style-type: none"> • Сумма: • определяется на основании максимального размера возмещения и зависит от типа вознаграждения (ежемесячное/ежегодное/максимальное по соглашению) Условное вознаграждение (Внештатные торговые представители): действующая процентная ставка (ставки) или максимум (максимумы) по одной операции • Расходы: подробное описание возмещаемых/невозмещаемых расходов • Оплата специальных услуг: ежемесячная сумма • Поощрительное вознаграждение: подробное описание целей/условий и действующей ставки/суммы
3		Оплата	<ul style="list-style-type: none"> • Все платежи: только путем перевода на банковский счет в зоне обслуживания (кроме оговоренных исключений), зарегистрированный на имя Торгового посредника • Условное вознаграждение (Внештатные торговые представители): обязательства по оплате возникают только после того, как УТС завершит Операцию прямой продажи и возникнет обязательство по оплате в пределах, ограниченных фактическим взысканием Операционной единицей чистой продажной цены продукции или услуги, за которую причитается Условное вознаграждение • Расходы: по окончании периода, после предъявления детализированного счета • Поощрительное вознаграждение: по окончании периода, после выполнения поставленных задач/условий
4	Условия договора	Целовая этика/ Соответствие нормам	<p>Торговый посредник безоговорочно согласен:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Всегда следовать: (а) применимым законам, включая законы, запрещающие тайный сговор, конфликты интересов, коррупцию и нечестную конкуренцию; и (b) Кодексу поведения поставщиков УТС. • Никогда (напрямую или косвенно) не предлагать, не обещать, не пытаться и не предоставлять. <ul style="list-style-type: none"> ○ любой Коммерческий подкуп; или ○ любым сотрудникам УТС, Клиентам или Государственным служащим любую собственность, финансовую выгоду или другие интересы (например, руководящую должность, работу, консультацию, контракт) в организации Торгового посредника. • Не становиться в период действия СТП Государственным служащим или агентом любого Государственного служащего. • Оперативно и точно отражать в Бухгалтерской документации и отчетности все операции и Расходы, связанные с деятельностью в пользу УТС. • Следовать всем применимым законам и отчетным требованиям, связанным с работой на УТС.
5		Обучение	Торговый посредник соглашается пройти обязательное онлайн-обучение и посетить все очные тренинги по просьбе УТС .
6		Аудит	<p>Торговый посредник обязуется по заблаговременному уведомлению предоставить УТС или уполномоченному представителю УТС надлежащий доступ к своим рабочим площадкам, персоналу, Бухгалтерским документам и отчетности (для просмотра и копирования) с целью обеспечить УТС возможность оценки и подтверждения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • практики ведения отчетности и деятельности Торгового посредника, связанной с бизнесом УТС и операциями, имеющими отношение к УТС; • соблюдения Торговым посредником СТП, Раздела 48 и применимых законов.

Руководство по корпоративным политикам

7		Хранение документов	<p>Торговый посредник обязан вести и сохранять всю Бухгалтерскую документацию и отчетность в рамках, предусмотренных правами УТС на аудит, в течение 3 лет после последнего платежа по СТП или более длительного периода, предписываемого законом (в зависимости от того, какой из этих сроков больше). Кроме того, в случае полного или частичного прекращения действия СТП по какой-либо причине, Торговый посредник обязан хранить и поддерживать в сохранности всю Бухгалтерскую документацию и отчетность, связанную с завершенной работой, в течение 3 лет после произведения окончательных расчетов в связи с таким прекращением, а также документы, имеющие отношение к претензиям, спорам, тяжбам или урегулированию претензий, связанных с СТП, должны быть доступны до тех пор, пока эти апелляции, тяжбы или претензии не будут окончательно разрешены.</p>
8		Общие аспекты сотрудничества	<p>Торговый посредник согласен оформлять и обеспечивать наличие: [(а) ежемесячных отчетов о деятельности, обязательных для Внештатных торговых представителей Структурных подразделений Aero]; (b) ежегодных подтверждений соответствия Соглашению с Торговым посредником; и (с) другие документы, которые могут потребоваться законом или в целях выполнения Соглашения с торговым посредником.</p>
9		Эксклюзивность	<p>Торговый посредник должен воздерживаться от (прямого или косвенного) продвижения или продажи на территории продаж каких-либо продуктов или услуг, конкурирующих с продуктами или услугами УТС [включая, в соответствующих случаях, Дистрибьюторов и Внештатных торговых представителей]</p>
10	Заверения и гарантии		<p>Торговый посредник непосредственно признает, заверяет и гарантирует по состоянию на дату заключения СТП и на постоянной основе, что кроме случаев, указанных в <u>Приложении о раскрываемой информации</u>, или своевременно доведенных до сведения УТС в письменном виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анкета и сертификаты являются частью СТП и точны во всех отношениях; • Зарегистрированные собственники не передают свои доли участия в организации Торгового посредника в доверительное управление или в пользу других лиц; • Ни Торговый посредник, ни любой из его руководителей или сотрудников не является Государственным служащим или агентом любого Государственного служащего; • Ни один сотрудник УТС, Клиент, Государственный орган или Государственный служащий не владеет долями участия, не имеет финансовых или других интересов в организации Торгового посредника и не преследует иным образом личную выгоду от действий Торгового посредника в пользу УТС; • СТП и выполненная работа не нарушает и не будет нарушать применимое законодательство, включая любые ограничения (например, ограничения согласно принципу последующего трудоустройства при увольнении из госструктур в организации, осуществляющие поставки для этих госструктур) по отношению к сотрудникам Торгового посредника в связи с их предыдущим трудоустройством в любом Государственном органе; • Торговый посредник имеет все разрешения, лицензии и полномочия, а также прошел регистрацию и предоставил документы, необходимые для ведения бизнеса и деятельности в пользу УТС; • Прочитал и понимает Кодекс поведения поставщика УТС; • Вознаграждение, выплачиваемое в соответствии с СТП, предназначается только за услуги, оказываемые Торговым посредником УТС, и будет использоваться Торговым посредником исключительно для правомерных и законных целей; • Торговый посредник не предлагал, не обещал, не делал и не осуществлял, а также не пытался сделать или осуществить Коммерческий подкуп и не предлагал и не предоставлял какому-либо сотруднику УТС, Клиенту или Государственному служащему любые доли собственности, финансовые и другие интересы (например, государственную должность, трудоустройство, консультацию, контракт) в организации Торгового посредника; • УТС полагается на следующие заверения и гарантии при подаче налоговых отчетов и деклараций в США и в других странах; • Торговый посредник согласен оперативно и в письменной форме уведомлять УТС о недействительности или любой неточности анкет, сертификатов, предоставленных компании УТС, или любых других заверений и гарантий.
11	Срок действия		<p>Для Внештатных торговых представителей, укажите конечный срок [макс. 4 года; 2 года для Внештатных торговых представителей Категории 1 (см. Приложение 3), или занимающихся Маркетинговой поддержкой при взаимодействии с государственными органами США или Продажами государственным органам США] с автоматическим прекращением действия в случае отсутствия взаимного письменного продления</p>
12	Прекращение		<ul style="list-style-type: none"> •

Руководство по корпоративным политикам

	действия/ Приостановка		<p>Расторжение по инициативе сторон при условии предоставления заблаговременного предварительного уведомления в течение 90 дней (или другого минимального срока уведомления в соответствии с требованиями законодательства);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Одностороннее расторжение по инициативе UTC в случаях, если: <ul style="list-style-type: none"> ○ Торговый посредник или любые его директора, должностные лица или сотрудники становятся по любой причине нежелательными персонами в юрисдикции или для Государственных органов, Государственных служащих или Клиентов, или обвиняются в правонарушении, или лишены прав или отстранены Государственными органами или Государственными служащими; ○ Торговый посредник нарушил условия СТП, включая, помимо прочего, неспособность или отказ сотрудничать в вопросах проведения аудита или расследования со стороны UTC; ○ UTC имеет основание полагать, что заверения или гарантии, анкета или другой сертификат утратили действительность или более не являются достоверными, о чем Торговый посредник не предоставлял письменного уведомления и не вносил исправлений; ○ UTC по собственному убеждению полагает, что действия Торгового посредника или СТП нарушают или противоречат законодательству Соединенных Штатов или другому применимому праву; ○ Торговый посредник становится неплатежеспособным, банкротом или переходит в конкурсное управление; ○ Структура собственности Торгового посредника изменяется таким образом, что UTC имеет основания предполагать наличие (a) неблагоприятных последствий для СТП; или (b) конфликта интересов для Торгового посредника или любого из сотрудников UTC; • UTC имеет право прекратить или приостановить оплату причитающегося вознаграждения в случае прекращения сотрудничества по причине нарушения Торговым посредником договорных обязательств, заверений или гарантий, а также имеет право потребовать возврата уплаченного вознаграждения в случае нарушения договорных обязательств, заверений или гарантий, относящихся к такому вознаграждению. • UTC имеет право вычесть из причитающегося вознаграждения по СТП любые издержки и убытки, понесенные UTC в связи с расследованием предполагаемого нарушения Торговым посредником СТП или применимого законодательства.
13	Прочие условия	Статус/ Отсутствие агентских отношений	Торговый посредник является независимым контрагентом. СТП не создает агентских отношений.
14		Передача прав и обязательств / Субподряд	Торговый посредник не может передавать свои права и обязательства по СТП или привлекать каких-либо лиц, не являющихся его сотрудниками, или других Хозяйствующих субъектов для целей представления интересов UTC без предварительного письменного согласия юрисконсульта UTC , которое UTC может отозвать в одностороннем порядке.
15	Дополнительные соглашения		Все дополнительные соглашения включают условия СТП , в том числе соглашения об Условном вознаграждении по отдельному проекту/операции и соглашения о купле/продаже продукции (Дистрибьюторы)

П. 16 обязателен для Торговых посредников, представляющих UTC в вопросах, касающихся контрактов или договоров субподряда с Федеральными государственными органами США.

16	Контракты с федеральными государственными органами США		Соответствие требованиям законодательства и правилам, применимым к контрактам с Федеральными государственными органами Соединенных Штатов, а также требованиям Раздела 4 «О деловой этике и поведении при заключении договоров с государственными органами США» (включая План UTC по соответствию требованиям противодействия торговле людьми — см. Приложение 3 Раздела 4). UTC имеет право одностороннего расторжения договора в случаях неспособности Поставщика соответствовать данным требованиям.
----	--	--	--